

Stakeholder analyse Programma Groene Daken

Van

Marloes Gout

Datum

december 2014

Voorwoord

Eind 2014 loopt het Rotterdamse Programma Groene Daken af, dit onderzoek levert een bijdrage aan het advies voor een nieuw beleidsprogramma. Dit onderzoek bestaat uit een stakeholderanalyse waaruit kan worden opgemaakt hoeveel potentie er onder dakeigenaren in Rotterdam is om meer begroeide daken aan te leggen.

Het onderzoek zou niet mogelijk geweest zijn zonder de medewerking van alle dakeigenaren, aannemers en overige partijen. Bij deze wil ik deze partijen heel hartelijk danken voor deelname aan het onderzoek!

Marloes Gout, december 2014

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Inhoudsopgave	3
Samenvatting	5
1 Aanpak	6
1.1 Aanleiding en doel	6
1.2 Methode	7
1.3 Afbakening	7
1.4 Verwachte resultaten	8
2 Resultaten	9
2.1 Woningbouwcorporaties	9
2.2 V.v.e.'s/v.v.e.'s onder v.v.e.-beheer	10
2.2.1 V.v.e.'s	10
2.2.2 V.v.e.-beheerders	10
2.3 Ondernemers, beleggers, ontwikkelaars en overig	11
2.4 Overheidsvastgoed	12
2.5 Katalysatoren	12
2.5.1 Aannemers	12
2.5.2 Ontwerpers	13
2.5.3 Onderwijsinstellingen	14
3 SMART-doelen	15
3.1 Woningbouwcorporaties	15
3.2 V.v.e.'s en v.v.e.'s onder v.v.e.-beheer	16
3.3 Ondernemers, beleggers, ontwikkelaars en overig	18
3.4 Overheidsvastgoed	19
3.5 Ontwerpers	20
3.6 Bedreigingen en essentiële succesfactoren	21
4 Conclusies	22

5	Discussie en verder onderzoek	23
6	Bronnenlijst	24

Samenvatting

In het kader van het aflopen van het huidige Rotterdamse Groene Daken Programma is in dit onderzoek inzichtelijk gemaakt hoe dakeigenaren in de binnenstad van Rotterdam aankijken tegen het aanleggen van begroeide daken, wat ze vinden van de huidige rol van de gemeente, hoe ze vinden dat de gemeente haar faciliterende rol nog beter kan uitvoeren en welke partijen als superpromotor of als katalysator kunnen fungeren in de toekomst. Dit onderzoek vormt zo een advies voor de benadering van stakeholders in het komende beleidsprogramma.

Uit de analyse blijkt dat stakeholders begroeide daken veelal een interessant onderwerp vinden om over te praten, maar dat er nog veel onbekendheid is over de kosten en de baten en de werkelijke potentie van begroeide daken. Ook zou de marketing van begroeide daken vanuit de gemeente beter aangepakt kunnen worden. Verschillende partijen zijn gevoelig voor verschillende argumenten, zoals het creëren van een groen imago, esthetische kwaliteit, koeling onder het dak en levensduurverlenging van het dak. Bovendien is het aanhouden van de subsidie zeker voor komend jaar van belang om de aanleg van begroeide daken te stimuleren. Zo kunnen begroeide daken op langere termijn mainstream worden. Ook is het verplicht stellen in het beleid een maatregelen die regelmatig aangehaald wordt door stakeholders.

Waardevol aanvullend onderzoek zou gedaan kunnen worden wanneer de werkelijke potentie voor begroeide daken goed in kaart gebracht is, de kosten en baten overzichtelijk in kaart gebracht zijn en er op basis van deze gegevens een beslisboom gecreëerd is. Dakeigenaren met een dak met hoge potentie voor de aanleg van een begroeid dak kunnen zo geholpen en gestimuleerd worden in de aanleg van een begroeid dak, eventueel in combinatie met zonnepanelen, extra waterberging, stadslandbouw, ect.

1 Aanpak

1.1 Aanleiding en doel

Eind 2014 loopt het Rotterdamse Groene Daken Programma ten einde. De vraag is hoe het beleid er komende jaren uit zal moeten komen te zien. Aangezien de gemeente op dit moment zich aan het oriënteren is hoe het komende programma eruit moet zien, kan een inventarisatie van de houding en positie van stakeholder hier een waardevolle inbreng opleveren voor het vormgeven van het komende programma.

De huidige tendens van de gemeente is om het Begroeide Dakenprogramma in 2015 breder te trekken dan sec begroeide daken. Zo kan er geïnventariseerd worden wat de waarde is van 'Duurzame Daken', waarbij meer functies worden toegevoegd op het dakoppervlakte. In de interviews is vooral nadruk gelegd op de houding ten opzichte van begroeide daken, maar duurzame daken zijn ook steeds kort aangehaald om aan te geven dat de gemeente waarschijnlijk zich gaat inzetten voor het verbreden van het programma.

***Duurzame daken** zijn daken ingezet om duurzame doelen te bereiken zoals het vergroenen van de stad door een begroeid dak, het opwekken van elektriciteit via een dak met zonnepanelen, het realiseren van extra wateropvang door middel van een waterretentiedak, het creëren van extra gebruiksruimte door het aanleggen van een dakterras, ect.*

Het doel van deze stakeholder analyse is dus het inzichtelijk krijgen van de houding van dakeigenaren en aanverwante stakeholders ten opzichte van het aanleggen van begroeide daken en een beeld vormen van wat de gemeente zou kunnen doen om de aanleg van begroeide daken te stimuleren. Ook moet de analyse uitwijzen welke stakeholders als 'superpromotor' ingezet kunnen worden om zo andere dakeigenaren te overtuigen van het belang van begroeide daken.

***'Superpromoters** spelen een actieve rol in een relatief groot (sociaal) netwerk. Binnen dit netwerk wordt erg veel waarde gehecht aan hun mening omdat ze zeer serieus genomen worden. Als een superpromoter enthousiast is over een product of dienst zal hij deze snel adopteren en actief promoten in de sociale omgeving. Ze fungeren daarom als een accelerator bij het vermarkten van een product of dienst. (uit: Groene Daken Rotterdam Uitvoeringsprogramma 2011-2025)'*

Interviews worden gehouden met representatieve stakeholders met veel dakoppervlak in bezit in de binnenstad van Rotterdam. Op basis hiervan kan een indicatie gesteld worden van wat de stand van zaken is met betrekking tot het toepassen van begroeide daken en wat de meest voorkomende bezwaren/barrières zijn om begroeide daken aan te leggen. Wanneer deze barrières en bezwaren vastgesteld zijn, kunnen de kansen geformuleerd worden om deze barrières te slechten en/of om de bezwaren weg te nemen. In deze fase wordt ook vastgesteld welke stakeholders 'superpromoters' kunnen zijn, zodat zij in een later stadium ingezet kunnen worden om andere stakeholders ook te enthousiasmeren om begroeide daken aan te leggen.

1.2 Methode

De methode gebruikt voor het uitvoeren van de analyse van de betrokken stakeholders is de stakeholderanalyse beschreven in 2012 volgens Hermans en Van der Lei. Het doel van deze stakeholderanalyse is het verkrijgen van inzicht in de macht en invloed van dakeigenaren en het belang dat dakeigenaren hechten aan het project. Deze informatie is nodig om vast te kunnen stellen welke partijen in welke mate betrokken moeten zijn bij het project om het project te laten slagen. De stakeholders zullen benaderd worden aan de hand van enquêtes met open vragen, zodat partijen precies kunnen formuleren hoe ze tegen de aanleg van begroeide daken aankijken. Dit kan tot vernieuwende inzichten leiden. De exacte vragen aan een stakeholder zal afhangen van factoren zoals de (te verwachten) positie van de stakeholder, de huidige relatie met de stakeholder en de hoeveelheid informatie reeds beschikbaar over de stakeholder. Aan de hand van de resultaten van het onderzoek kan een plan van aanpak opgesteld worden om het begroeide daken programma voor komende jaren te laten slagen. Dit plan van aanpak wordt concreet gemaakt in de vorm van 'SMART'-doelen. 'SMART'-doelen zijn doelen die Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden zijn. Deze criteria zorgen ervoor dat gewenste doelen ook daadwerkelijk gehaald kunnen worden.

1.3 Afbakening

De stakeholders kunnen onderverdeeld worden in een aantal groepen. Ten eerste is er de groep dakeigenaren. Deze groep bestaat uit overheidsvastgoed, waaronder gemeentelijk vastgoed, particulieren verenigd in vereniging van eigenaren, eventueel onder beheer van een v.v.e.-beheerder, woningbouwcorporaties, beleggers, ondernemers. Daarnaast worden partijen benaderd die als katalysator kunnen werken om de aanleg van begroeide daken te stimuleren.

Hieronder volgt een overzicht van de stakeholders die benaderd zijn:

Dakeigenaren:

- Woningcorporaties:

De 4 grootste woningcorporaties in Rotterdam bezitten samen het meeste dakoppervlak in de binnenstad en vormen daarom een goede representatieve groep.

- V.v.e.'s en v.v.e.'s onder v.v.e.-beheer

V.v.e.-beheerkantoren sturen v.v.e.'s aan en daarom vormen zij een centraal aanspreekpunt voor communicatie met v.v.e.'s. V.v.e.-beheerkantoren kunnen het aanleggen van begroeide daken in hun advies naar de v.v.e.'s opnemen. Er zijn zoveel mogelijk contactgegevens verzameld van v.v.e.'s en v.v.e.-beheerders in de binnenstad van Rotterdam.

- Ondernemers, beleggers en ontwikkelaars

Qua ondernemers, beleggers en ontwikkelaars zijn bestaande contacten van de gemeente benaderd, dit is een efficiënte en haalbare manier tijdens de relatief korte doorlooptijd van het project.

- Overheidsvastgoed

Voor het overheidsvastgoed zijn bestaande contacten van de gemeente benaderd, dit is een efficiënte en haalbare manier tijdens de relatief korte doorlooptijd van het project.

Katalysatoren:

*In dit onderzoek is een **katalysator** een partij die van buitenaf dakeigenaren kan motiveren begroeide daken aan te leggen*

- Aannemers

Aannemers met als core-business het aanleggen van begroeide daken zijn benaderd om een nog beter beeld te krijgen van de motivatie van dakeigenaren om een begroeid dak aan te leggen. Bovendien worden zij benaderd om een beeld te krijgen van mogelijke verdienmodellen van begroeide daken en hoe zij denken dat de gemeente haar faciliterende rol beter uit kan voeren. Deze aannemers kunnen ingezet worden als katalysatoren om het aanleggen van begroeide daken te stimuleren.

- Ontwerpers

Ontwerpers kunnen dakeigenaren overtuigen om een begroeid dak aan te leggen door een aantrekkelijk ontwerp te maken.

- Onderwijsinstellingen

Onderwijsinstellingen leveren uiteindelijk professionals af op de arbeidsmarkt. Om duurzaam bouwen en daarbij begroeide daken een norm te maken is het belangrijk dat duurzaamheidsdenken al op de onderwijsinstelling aangeleerd wordt. Daarom is er in dit onderzoek kort opgenomen hoe onderwijsinstellingen duurzaamheid in het curriculum verankerd hebben en hoe de gemeente kan bijdragen om dit te versterken.

Overige stakeholders betrokken bij het aanleggen van begroeide daken zijn stakeholders gerelateerd aan beleidsrandvoorwaarden. Stakeholders gerelateerd aan beleidsrandvoorwaarden vallen niet binnen de afbakening van dit onderzoek, maar in het onderzoek van Daan van den Elzen, trainee van de Gemeente Rotterdam. Zijn onderzoek richt zich op onderzoek naar de beleidskaders waarbinnen begroeide daken gerealiseerd moeten worden.

1.4 Verwachte resultaten

Aan het einde van de analyse is bekend hoe verschillende stakeholders aankijken tegen begroeide daken. De resultaten zijn onder te verdelen in:

- Houding van stakeholders ten opzichte van begroeide (duurzame) daken
- De behoeftes van stakeholders om begroeide (duurzame) daken aan te leggen
- De gewenste rol van de gemeente om stakeholders te helpen begroeide (duurzame) daken aan te leggen
- Superpromotors onder stakeholders

Deze actiepunten zijn omgezet in SMART-doelen, zodat geconcretiseerd is welke acties, wanneer en door wie genomen moeten worden.

2 Resultaten

Dit hoofdstuk beschrijft de resultaten van de stakeholderanalyse. Allereerst worden de resultaten van de dakeigenaren besproken, daarna de resultaten van de gesprekken met de katalysatoren. Om een overzicht te geven van de omvang van de steekproef is er steeds aangegeven hoeveel partijen er benaderd zijn, hoeveel er uiteindelijk gesproken zijn en hoeveel partijen reeds een begroeid dak aangelegd hebben.

2.1 Woningbouwcorporaties

Benaderd: 4, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: Niet substantieel, Gesproken: 4

Houding: De baten van begroeide daken voor de woningbouwcorporatie zelf zijn onduidelijk. Woningbouwcorporaties zijn nu vooral bezig met de energielabel van gebouwen te verbeteren, omdat ze hier direct de baten van terug kunnen zien door hogere huren te vragen. Ook gaf één van de strategisch adviseurs van een woningbouwcorporatie aan dat begroeide daken binnen de organisatie nog niet veel bekendheid hebben.

Behoeftes: Een beslisboom waarin de mogelijkheden van begroeide daken te zien zijn, met een bijbehorend verdienmodel en bijbehorende meerkosten. Aanvullend is er behoefte aan inzicht naar de werkelijke potentie voor van gebouwen.

(Gewenste) rol van de Gemeente:

De woningbouwcorporaties gaven aan dat de subsidie moet blijven. Eén van de strategisch adviseurs gaf aan dat de subsidie wat hem betreft beter gespecificeerd zou mogen worden. Op plaatsen waar begroeide daken vanuit wateropgave, groenopgave o.i.d. gewenst is, zou meer subsidie gegeven mogen worden dan waar hier minder behoefte aan is. Een voorstel voor de herverdeling van de kosten zou ook gunstig zijn, omdat nu de kosten vooral bij de woningbouwcorporatie liggen, maar de baten vooral maatschappelijk zijn. Bovendien moet de gemeente actiever informatie gaan verspreiden waarin kosten/baten, technische mogelijkheden en de potentie van begroeide daken duidelijk worden. Deze informatie zou via de goede kanalen verspreid moeten worden zoals bijvoorbeeld 'SlimwoneninRotterdam.nl'.

'Superpromotor' onder stakeholders: Voor de woningbouwcorporaties is het nu nog te vroeg om een voortrekkersrol te nemen als het om het aanleggen van begroeide daken gaat. Wellicht dat met betere informatievestrekking de partijen in de toekomst wel een rol kunnen gaan spelen als superpromotor.

2.2 V.v.e.'s/v.v.e.'s onder v.v.e.-beheer

2.2.1 V.v.e.'s

Benaderd: 3, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: 2, Gesproken: 2

Verenigingen van eigenaren waren een lastig te benaderen doelgroep. Contactgegevens van v.v.e.'s zijn niet zomaar online te vinden en ook v.v.e. beheerders geven niet gauw contactgegevens weg van verenigingen van eigenaren. Uiteindelijk zijn er in het kader van dit onderzoek 3 losse v.v.e.'s benaderd, waarvan er met twee gesproken is. Deze twee stakeholders hadden reeds een begroeid dak aangelegd.

Houding: Van de twee verenigingen van eigenaren die al een begroeid dak hebben aangelegd heeft er één dit gedaan vooral uit duurzaamheidsoverweging en één vooral vanuit esthetisch oogpunt. Deze laatste v.v.e. zag duurzaamheid als een mooie bijkomstigheid.

Behoeftes: De v.v.e.'s gaven aan dat er volgens hen meer duidelijkheid nodig is omtrent begroeide daken om meer v.v.e.'s aan te zetten tot aanleg van begroeide daken. De gemeente kan een veel actievere rol hierin spelen.

(Gewenste) rol van de gemeente: De gemeente zou haar faciliterende rol beter kunnen invullen door bijvoorbeeld goede aannemers in de begroeide dakenwereld voor te dragen aan v.v.e.'s geïnteresseerd in begroeide daken. Ook gaf één van de v.v.e.'s aan dat de gemeente zelf het goede voorbeeld moet geven door begroeide daken aan te leggen. Deze v.v.e. gaf ook aan dat een dwingend beleid het beste zou werken. Bovendien zou gekeken kunnen worden naar het verkennen van mogelijkheden voor het toepassen van begroeide daken op het moment dat er een vergunning aangevraagd wordt voor een bepaalde bouwkundige ingreep. Ook zou iemand vanuit de gemeente v.v.e.'s actief kunnen benaderen met een overzicht van de voor- en nadelen en de verdienmodellen van verschillende types begroeide daken. Als laatste noemde deze v.v.e. dat naast subsidies ook kortingen op heffingen en belastingen een goede insteek zou kunnen zijn.

'Superpromotor' onder stakeholders:

Onder de v.v.e.'s zijn een aantal stakeholders aanwezig die als superpromotor ingezet kunnen worden om ook andere stakeholders te enthousiasmeren begroeide daken aan te leggen.

2.2.2 V.v.e.-beheerders

Benaderd: 10, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: -, Gesproken: 2

Omdat veel v.v.e.'s aangesloten zijn bij v.v.e.-beheer zijn een groep v.v.e. beheerders benaderd met de vraag of zij input konden geven voor het onderzoek en bereid waren gegevens van v.v.e.'s te verstrekken. Van de benaderde v.v.e.-beheerders waren er een paar bereid in gesprek te gaan. Bovendien waren er een heel aantal(4) die geen reactie hebben gegeven op het verzoek. Ook waren er een aantal(4) die aangaven dat ze geen interesse hadden om deel te nemen. Uiteindelijk is er gesproken met twee v.v.e. beheerders.

Houding: Van de v.v.e. beheerders die aangegeven hadden geen interesse te hebben om deel te nemen aan het onderzoek, waren er een aantal die aangaven dat begroeide daken niet hun prioriteit had om aan te pakken. Begroeide daken aanleggen kost geld, geld dat ze harder nodig hebben om achterstallig onderhoud weg te werken. De twee v.v.e.-beheerders die wel in gesprek gegaan zijn, gaven aan dat het onderwerp begroeide daken nog niet leeft onder v.v.e.'s, er is weinig kennis. De v.v.e.-beheerders weten zelf ook niet goed hoe hij zij het concept bij de v.v.e.'s zouden moeten aanprijzen.

Behoeftes: De twee v.v.e.-beheerders die open stonden voor een gesprek gaven beiden aan graag meer informatie te willen ontvangen over de mogelijkheden van begroeide daken en de bijbehorende verdienmodellen. Met deze informatie zouden zij een begroeid dak mee kunnen nemen in het meerjarenonderhoudsplan en zo voorleggen aan v.v.e.'s.

(Gewenste) rol van de Gemeente: De v.v.e.-beheerders waren van mening dat de gemeente moet proberen de bekendheid van begroeide daken onder v.v.e.'s te vergroten. Dit kan door goede informatieverstrekking en goede marketing. De informatie over mogelijkheden van begroeide daken en verdienmodellen achter begroeide daken kunnen bijvoorbeeld verstrekt worden middels een flyer. Deze flyer kan verzonden worden naar v.v.e.-beheerders en deze kunnen op hun beurt de informatie weer voorleggen aan v.v.e.'s. Ook moet er in deze flyer informatie opgenomen worden over subsidiemogelijkheden en over de doorlooptijd van deze subsidie. Bovendien moet de gemeente begroeide daken op een goede manier aanprijzen. Sommige stakeholders zullen zich meer aangesproken voelen om een begroeid dak aan te leggen omdat de levensduur van het dak dan verlengd wordt. Andere stakeholders zullen zich eerder aangesproken voelen door het argument dat de esthetische kwaliteit en de biodiversiteit omhoog gaan bij het aanleggen van een begroeid dak.

'Superpromotor' onder stakeholders: Als v.v.e.-beheerders goed op de hoogte zijn van de mogelijkheden van begroeide daken, kunnen zij als superpromotors gaan fungeren om v.v.e.'s te overtuigen begroeide daken aan te gaan leggen. Dit is nu echter nog niet aan de orde.

2.3 Ondernemers, beleggers, ontwikkelaars en overig

Benaderd: 8, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: 6, Gesproken: 8

Houding: Van de partijen die een begroeid dak aangelegd hebben, hebben de meeste dit gedaan met de motivatie om 'iets goeds te doen', zonder goed inzichtelijk te hebben wat de voordelen voor hen precies zijn. De subsidie voor begroeide daken is een aanleiding om begroeide daken te gaan overwegen en het uiteindelijk aan te gaan leggen. Bij de partijen die nog geen begroeid dak aangelegd hebben, ontbreekt het vooral aan informatie.

Behoeftes:

Bij de partijen die nog geen begroeid dak aangelegd hebben, bleek dat het vooral aan informatie ontbrak.

(Gewenste) rol van de Gemeente:

Het beleid van de gemeente kan beter uitgedragen worden, bijvoorbeeld door een fulltime adviseur actief naar partijen toe te laten gaan om duidelijkheid te verstrekken over de kosten/baten en de

subsidieregeling. Op deze manier moet duidelijkheid gecreëerd worden. Bovendien moet de gemeente begroeide daken op een goede manier aanprijzen, bijvoorbeeld door bij de aanvraag van nieuwbouw al te attenderen op de mogelijkheid om een begroeid dak aan te leggen.

'Superpromotor' onder stakeholders:

Onder de stakeholders zijn een aantal partijen die als superpromotor ingezet kunnen worden om andere stakeholders te enthousiasmeren voor het aanleggen van begroeide daken.

2.4 Overheidsvastgoed

Benaderd: 7, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: 5, Gesproken: 6

In deze groep is de mening geïnventariseerd van medewerkers van gemeentelijk vastgoed en overig vastgoed.

Houding: In deze groep komt naar voren dat het veelal aan informatie over begroeide daken ontbreekt. De meeste partijen staan open voor de aanleg van begroeide daken, maar willen graag meer informatie over kosten/baten en technische mogelijkheden, deze informatie moet bij de juiste personen terechtkomen; de gebouwbeheerders die uiteindelijk overtuigd moeten worden om begroeide daken aan te gaan leggen. Hier ligt op dit moment de grootste uitdaging.

Behoeftes: Er is behoefte aan de werkelijke potentie in kaart, bijvoorbeeld in de vorm van een GIS inventarisatie. Ook is er behoefte aan een beslisboom.

(Gewenste) rol van de Gemeente: Binnen de gemeente: Reeds uitgevoerde onderzoeken beter communiceren, juiste mensen van de juiste (beknopte) informatie voorzien. Overig vastgoed: de gemeente moet proberen om 'goodwill' te creëren bij partijen, door goed te blijven informeren en promoten.

'Superpromotor' onder stakeholders: Onder de stakeholders zijn een aantal partijen die als superpromotor ingezet kunnen worden om ook andere partijen te enthousiasmeren om begroeide daken aan te leggen.

2.5 Katalysatoren

De groep van katalysatoren bestaat uit twee soorten partijen; enerzijds aannemers die begroeide daken aanleggen en anderzijds ontwerpers. De katalysatoren kunnen de gemeente Rotterdam helpen met de aanleg van begroeide daken te versnellen.

2.5.1 Aannemers

Benaderd: 5, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: 5, Gesproken: 5

De aannemers benaderd in het kader van dit onderzoek zijn gevraagd naar hun ervaringen met klanten die begroeide daken aangelegd hebben en hoe zij denken over geschikte verdienmodellen voor begroeide daken. Ook is ze gevraagd of ze een mening hebben over wat de rol van de gemeente zou moeten zijn om de aanleg van begroeide daken te stimuleren.

Houding van klanten:

Particulieren leggen vaak een begroeid dak aan vanwege een intrinsieke motivatie, omdat het goed is voor het milieu of vanuit esthetische overwegingen. Ook leggen ze vaak een begroeid dak aan omdat het een koelende werking heeft.

Bedrijven leggen begroeide daken eerder aan omdat het een groen imago oplevert, vanwege de fiscale voordelen en vanwege de levensduurverlenging van het dak zodat het financieel aantrekkelijk wordt.

(Gewenste) rol van de gemeente:

Qua beleid zou de gemeente een voorbeeld kunnen nemen aan buitenlandse steden waar de aanleg van begroeide daken gestimuleerd is door de aanleg hiervan verplicht te stellen in het beleid.

Bovendien zouden er maatregelen genomen kunnen worden om de waterschapsbelasting aan te passen. Ook is goede marketing en informatieverstrekking belangrijk. Het feit dat de gemeente begroeide daken aan wil leggen om het waterbergingsprobleem aan te pakken, is voor dakeigenaren geen stimulans om een begroeid dak aan te leggen. De marketing moet zal ook gespecificeerd moeten worden per partij. Particulieren zijn doorgaans voor een ander argument gevoelig om een begroeid dak aan te leggen dan bedrijven. Particulieren leggen vooral een begroeid dak aan om een steentje bij te dragen aan verduurzaming van hun woonwijk en omdat zij uitzicht hebben op het dak. Bedrijven zullen gevoelig zijn voor het imago dat ze op kunnen bouwen door een begroeid dak aan te leggen. Het stimuleren van goede NEN-normen is van belang om te voorkomen dat er in de toekomst nog daken aangelegd worden die slecht zijn qua levensvatbaarheid en qua constructie.

Goed verdienenmodel voor begroeide daken: Een begroeid dak kan geld opleveren doordat het de WOZ-waarde van een gebouw verhoogt. Goede voorbeelden hiervan zijn nieuwbouwcomplexen waar een begroeid dak op een bijbehorende parkeergarage wordt aangelegd om zo de woningen hier omheen voor een hogere prijs te verhuren. Dit concept kan ook werken op bestaande panden.

2.5.2 Ontwerpers

Benaderd: 3, Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: 1, Gesproken: 2

Ontwerpers kunnen dakeigenaren overtuigen een begroeid dak aan te leggen door een aantrekkelijk ontwerp voor te leggen aan dakeigenaren waarin een begroeid dak is opgenomen. Daarom is het belangrijk te inventariseren of ontwerpers uit zichzelf begroeide daken in ontwerpen opnemen, zo ja, waarom ze dit doen en zo nee, waarom ze dit nog niet doen. Ook is er geïnventariseerd hoe de ontwerpers denken over de huidige rol van de gemeente en hoe zij denken dat de gemeente haar faciliterende rol nog beter kan vervullen.

Barrières voor de aanleg van begroeide daken: Eén van de architecten was bezig geweest met het ontwerpen van een unit om op een begroeid dak te plaatsen. Zo'n unit moet er voor zorgen dat een begroeid dak intensief gebruikt kan worden en zo kan leiden tot een hogere vraagprijs voor het pand, omdat er meer gebruiksruimte beschikbaar is. De ontwikkelde unit kon echter niet op de markt gebracht worden vanwege beleidsmatige problemen. Ook was het concept niet makkelijk herhaalbaar omdat elk pand opnieuw getoetst moest worden op constructiesterkte en vergunningen.

Voor commerciële partijen is meestal iets meer ruimte in de beleidskaders dan voor particulieren partijen. Een andere ontwerper gaf aan dat de meerkosten van een begroeid dak er meestal voor zorgen dat het uit een ontwerp wegbezuinigd wordt.

(Gewenste) rol van de gemeente: Om een effectief beleid te voeren, zal de politiek ook achter het stimuleren van begroeide daken moeten staan. Ook zou de gemeente integraler de aanpak van het begroeide daken programma moeten bekijken, dus bijvoorbeeld naast de afdeling water ook de afdeling binnenstad en vergroening te betrekken bij het programma. Zo kan subsidie verstrekt worden vanuit verschillende afdelingen. Ook zou de gemeente er goed aan doen om het begroeide dakenprogramma breder te trekken; om bijvoorbeeld een energielandschap te creëren. Om de problemen rondom beleid op te heffen voor het aanleggen van units op het dak kunnen zogenoemde 'proeftuinen' aangewezen worden op plaatsen waar veel potentie is voor begroeide daken. In deze proeftuinen is de regelgeving versoepeld zodat er een pilot met intensieve daktuinen uitgevoerd kan worden. Als laatste zou de gemeente de marketing van begroeide daken kunnen verbeteren. Een andere ontwerper gaf ook aan dat de gemeente haar voorbeeldrol veel duidelijker uit moet dragen door zelf veel begroeide daken aan te leggen. Hij was van mening dat begroeide daken een norm moet worden en dat het opgenomen moet worden in een overkoepelend beleid voor vergroening van steden. Door goede voorbeeldcasussen te maken zoals De Dakakker en hieraan kennis te hangen, moet het aanleggen van begroeide daken uiteindelijk een norm worden. De promotie kan ook nog eens verstrekt worden door het organiseren van festivals etc. waar ook kennis gepresenteerd kan worden.

2.5.3 Onderwijsinstellingen

Benaderd: 2 , Waarvan reeds een begroeid dak aangelegd: , Gesproken:-

(Gewenste) rol van de gemeente:

Uit eigen ervaring kan worden gesteld dat veel studenten niet uit zichzelf vakken kiezen gespecialiseerd in het verduurzamen van de maatschappij. Het deel studenten dat dit wel doet, wordt vaak teleurgesteld omdat de diepgang van de vakken vaak beperkt is. De Gemeente Rotterdam zou de onderwijsinstellingen kunnen helpen door kennis te delen zodat de vakken meer verdiepende inhoud krijgen.

3 SMART-doelen

Aan de hand van de voorgaande analyse van verschillende stakeholdergroepen kunnen SMART-doelen opgesteld worden om het stimuleren van begroeide daken in de toekomst effectiever te realiseren. SMART-doelen zijn Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden. Deze criteria zorgen ervoor dat de kans groot is dat gewenste doelen ook daadwerkelijk gehaald kunnen worden.

SMART-doelen zijn Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden

De SMART-doelen zijn onder te verdelen in de volgende categorieën:

	I = Informatie: Informatie kan inhouden inzicht in kosten en baten, meerkosten, technische mogelijkheden van begroeide (duurzame) daken en de werkelijke potentie van begroeide daken. Deze informatie kan op verschillende manieren aangereikt worden, bijvoorbeeld door flyers/informatiebulletins, maar ook door het organiseren van informatiebijeenkomsten.
	G = Geld: Een bijdrage in de vorm van geld kan gedaan worden in de vorm van subsidies en in de vorm van kortingen op heffingen en belastingen.
	M = Marketing: Onder marketing wordt verstaan de manier waarop begroeide (duurzame) daken gepromoot worden naar dakeigenaren toe. Dit kan bijvoorbeeld door te focussen op de levensduurverlenging van het dak, maar ook door het toevoegen van esthetische kwaliteit, het verhogen van biodiversiteit, het creëren van een groen imago.

Figuur 1: Verklaring per maatregel

Per stakeholdergroep kunnen SMART-doelen opgesteld worden.

3.1 Woningbouwcorporaties

- **Informatie:** Strategisch adviseurs van woningbouwcorporaties zijn geholpen met een duidelijk overzicht van kosten en baten van begroeide daken om de meerwaarde van begroeide daken inzichtelijk te krijgen. Een beslistool met verschillende mogelijkheden van begroeide daken en een daarbij behorende potentiekaart van de mogelijkheden op bepaalde locaties is wenselijk.
- **Informatie:** De uitvoerende partijen binnen woningbouwcorporaties zullen ook goed geïnformeerd moeten worden. Dit kan gedaan worden door het organiseren van bijeenkomsten voor gebouwbeheerders, waarbij deze mensen geïnformeerd worden naar de behoefte van meer begroeide daken en de voordelen die het voor de woningbouwcorporatie biedt.

- *Informatie:* Duurzaamheidsadviseurs binnen de woningbouwcorporaties hebben eenzelfde opgave voor de boeg qua verduurzaming en daarom is het goed als zij hun ervaringen en kennis en kunde uit kunnen wisselen. Dit zouden zij bijvoorbeeld kunnen doen op georganiseerde bijeenkomsten.
- *Marketing:* Woningbouwcorporaties dienen naast een eigen belang ook een maatschappelijk doel; betaalbare, degelijke woningen aanbieden voor lage inkomensgroepen. Deze maatschappelijke taak zou iets breder opgevat kunnen worden, namelijk ook door leefbare wijken te creëren. Begroeide daken dragen bij aan het wooncomfort in woonwijken onder andere doordat ze het hitte-eiland-effect reduceren, fijnstof afvangen en regenwater vertraagd afvoeren. Deze maatschappelijke voordelen en het voordeel van het verlengen van de levensduur van het dak vormen een goed argument om woningbouwcorporaties te overtuigen om begroeide daken meer toe te gaan passen.

Stakeholder	Acties (Extern)	Acties	WAAR	Wie	Wanneer
WoBo-Co		Beslisboom/potentiekaart/MKBA info verstrekken	Slimwonen.nl/ maps.rotterdam.nl	Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Samenwerken van Woboco's stimuleren door bijv. bijeenkomsten te stimuleren waarbij strategisch adviseurs duurzaamheid aanwezig zijn		Programma Duurzame Daken 2015	2x per jaar
		Opzichter bijeenkomsten op (laten) zetten, zodat zij op de hoogte raken van begroeide daken		Programma Duurzame Daken 2015	2x per jaar
		Lijst van geschikte aannemers aandragen	Slimwonen.nl	Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Subsidie verstrekken		Programma Duurzame Daken 2015	
		Leefbare stad creëren, levensduurverlenging		-	

Figuur 2: SMART-doelen woningbouwcorporaties

3.2 V.v.e.'s en v.v.e.'s onder v.v.e.-beheer

- *Informatie:* Aangezien het onderwerp begroeide daken nog niet leeft onder veel verenigingen van eigenaren, is het goed gerichte informatie aan v.v.e.'s te verstrekken. De kosten/baten, technische mogelijkheden en de potentie voor begroeide in Rotterdam vormt de belangrijkste informatie.



- *Informatie:* V.v.e.-beheerders spelen een belangrijke rol in de besluitvorming van v.v.e.'s. omdat zij meerjarenonderhoudsplanningen maken voor v.v.e.'s. De beheerders kunnen in deze planningen duurzame investeringen opnemen zoals de aanleg van een begroeid dak. V.v.e.-beheerders moeten daarom extra goed op de hoogte zijn van de kansen en mogelijkheden van begroeide daken. Zij kunnen geïnformeerd worden door bijvoorbeeld voorlichting te geven op bijeenkomsten.
- *Budget v.v.e. beheerders:* V.v.e.-beheerders krijgen een bepaald budget voor het opstellen van een meerjarenonderhoudsplanning. De aanleg van een begroeid dak is een nieuwe onbekende maatregel en zal dus meer tijd kosten om in de planning op te nemen. De v.v.e.-beheerders moeten meer ruimte krijgen in hun budget om nieuwe duurzame maatregelen zoals begroeide daken uit te zoeken en op te nemen in de meerjarenonderhoudsplanning.
- *Informatie:* De beslissingstermijn van v.v.e.'s is lang. Gemiddeld komen v.v.e.'s maar één tot twee keer per jaar bij elkaar. Tussen de tijd van het voorstel om een begroeid dak aan te leggen en het daadwerkelijk aanleggen van het begroeide dak aanleggen kan wel twee jaar zitten. Daarom is het voor v.v.e.'s goed om te weten wat de subsidietermijn voor begroeide daken is.
- *Geld:* Begroeide daken worden nog maar weinig aangelegd door v.v.e.'s. De v.v.e.'s waar wel een begroeid dak aangelegd is, zouden dit dak niet aangelegd hebben zonder subsidie. De subsidie zal dus moeten blijven bestaan om de kosten voor v.v.e.'s te verlagen en om een stimulans te blijven vormen.
- *Marketing:* Door duidelijk te maken dat begroeide daken zorgen voor meer biodiversiteit, koeling van appartementen onder het dak, en een mooi uitzicht, kunnen v.v.e.'s overtuigd worden van het belang van begroeide daken. Bovendien is de levensduurverlenging van het dak een argument om aan te dragen, omdat dit kan zorgen voor minder dakvervangingsmomenten in de meerjarenonderhoudsplanning.

Stakeholder	Acties (Extern)	Acties	WAAR	Wie	Wanneer
V.v.e.'s/ V.v.e.-beheer		Beslisboom/potentiekaart/MKBA info verstrekken	Slimwonen.nl/ maps.rotterdam.nl	Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Vve-beheerderbijeenkomsten op (laten zetten)		Mimi Slauerhoff(Stepito)/Mirjam Pronk(Atrivé), Programma Duurzame Daken 2015	2x per jaar
		Subsidietermijn duidelijk aangeven		Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Budget vrijmaken voor v.v.e.-beheerders om begroeide daken in MJOP op te nemen		Programma Duurzame Daken 2015/Eigenaren woningen	jan-15
		Subsidie verstrekken		Programma Duurzame Daken 2015	2015-2020
		Levensduurverlenging, koeling, biodiversiteit		'-	

Figuur 3: SMART-doelen v.v.e.'s en v.v.e.-beheerders

3.3 Ondernemers, beleggers, ontwikkelaars en overig

In deze analyse zijn ook resultaten meegenomen van het PI Onderzoek van Reijm et al., 2014.

- **Informatie:** Eén van de benaderde partijen die nog geen begroeid dak aangelegd heeft, ging overwegen een begroeid dak aan te leggen na informatie naar aanleiding van dit onderzoek ontvangen te hebben met de voordelen van begroeide daken. Kijkend ook naar de andere stakeholders beschouwd in dit onderzoek, is goede informatievoorziening ook voor deze partijen van belang.
- **Geld:** Een aantal vastgoedontwikkelaars heeft mede door het verstrekken van subsidie een begroeid dak aangelegd. Daardoor blijkt dit een effectieve maatregel te zijn om de aanleg van begroeide daken te stimuleren. Het is dus aan te bevelen ook in de toekomst de subsidie aan te houden om andere partijen ook te stimuleren begroeide daken aan te leggen.
- **Marketing:** Ondernemers zijn gevoelig voor het creëren van een groen imago. Daarom kan er in de marketing voor begroeide daken voor deze groep het beste aangesproken worden op het creëren van een duurzaam imago/maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Stakeholder	Acties (Extern)	Acties	WAAR	Wie	Wanneer
Beleggers/ Ontwikkelaars/ Ondernemers/ Overig		Beslisboom/potentiekaart/MKBA info verstrekken		Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Subsidie verstrekken		Programma Duurzame Daken 2015	2015-2020
		Image building (MVO), leefbare stad creëren		'-	

Figuur 4: SMART-acties beleggers/ontwikkelaars/ondernemers en overig

3.4 Overheidsvastgoed

- *Informatie:* De kennis ontwikkeld binnen het Programma Duurzaam is nog niet wijds verspreid onder andere afdelingen van de gemeente. De ontwikkelde kennis over kosten/baten, de beslisboom en de potentiekaart zouden ook op andere afdelingen gepromoot moeten worden.
- *Informatie:* Projectmanagers moeten gebouwbeheerders overtuigen van de belangen van begroeide daken. Daarom moeten zij, net als v.v.e.-beheerders kennis vergaren over de mogelijkheden van begroeide daken via de beslisboom/potentiekaart, maar ook bijvoorbeeld door informatiebijeenkomsten bij te wonen.
- *Marketing:* Voor een goed stimuleringsbeleid is de voorbeeldfunctie van de gemeente Rotterdam essentieel. Daarom moeten alle afdelingen betrokken bij de aanleg van begroeide daken op gemeentelijk vastgoed aangesproken worden op hun taak om het uitdragen van deze voorbeeldfunctie mogelijk te maken. Er kunnen meer afdelingen betrokken worden bij de aanleg van begroeide daken, naast de afdeling water kunnen ook medewerkers van binnenstad en vergroening van de binnenstad betrokken worden.

Stakeholder	Acties (Extern)	Acties	WAAR	Wie	Wanneer
Overheidsvastgoed		Beslisboom/potentiekaart/MKBA info verstrekken	Slimwonen.nl, maps.rotterdam.nl en sjaan.rotterdam.nl	Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Informatiebijeenkomsten voor gebouwbeheerders organiseren		Programma Duurzame Daken 2015	2x per jaar
		Meer afdelingen van de gemeente betrekken		Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Subsidie verstrekken		Programma Duurzame Daken 2015	2015-2020
		Voorbeeldfunctie, leefbare stad, aanpakken waterbergingsprobleem		-	

Figuur 5: SMART-acties overheidsvastgoed

3.5 Ontwerpers

- *Informatie:* Net als bij voorgenoemde partijen is het van belang dat ontwerpers inzichtelijk krijgen wat de kosten en de baten zijn van begroeide (duurzame) daken en waar precies de potentie in de stad ligt voor deze daken. Bovendien zou het veel waarde toevoegen voor ontwerpers als zij een gebied krijgen toegewezen, een proeftuin, waar beleidskaders minder strikt zijn, zodat hier geëxperimenteerd kan worden met verschillende pilots van duurzame daken.
- *Marketing:* Ontwerpers kunnen, voor zover ze hier zelf nog niet op de hoogte van zijn, voor welke argumenten partijen gevoelig kunnen zijn voor de aanleg van begroeide (duurzame) daken. Door ontwerpers goed te informeren naar de mogelijkheden en kosten en baten van begroeide daken kunnen zij zelf dakeigenaren enthousiast gaan maken voor begroeide (duurzame) daken.

Stakeholder	Acties (Extern)	Acties	WAAR	Wie	Wanneer
Ontwerpers		Beslisboom/potentiekaart/flyer verstrekken/proeftuin aanwijzen	Slimwonen.nl	Programma Duurzame Daken 2015	jan-15
		Subsidie verstrekken		Programma Duurzame Daken 2015	2015-2020
		WOZ-waarde, leefbare stad creëren		-	

Figuur 6: SMART-acties ontwerpers

3.6 Bedreigingen en essentiële succesfactoren

Voor een effectief stimuleringsbeleid is het van belang dat het beleid zowel intern als extern helder en eenduidig gecommuniceerd wordt. Binnen de gemeente waren er een aantal partijen die specifiek op bepaalde concrete informatie van het Programma Begroeide daken zaten te wachten om actief verder te gaan met het uitdragen van de gemeente als voorbeeldfunctie voor begroeide daken. Om deze partijen niet het enthousiasme te laten verliezen, is het van belang dat deze partijen snel van de gevraagde informatie te voorzien. Hetzelfde geldt voor superpromoters en katalysators van begroeide(duurzame) daken. Om superpromoters/katalysators effectief in te zetten om begroeide (duurzame) daken te (blijven) promoten is het van belang om hen ook op de hoogte te houden van het bijbehorende beleid, subsidieregeling, kennisontwikkeling, etc.

Verder blijkt er uit de analyse dat veel partijen het bestaan van subsidies voor de aanleg van begroeide daken als vanzelfsprekend aannemen. Het voortbestaan van de subsidie zal daarom voor het stimuleringsbeleid zeker in het begin van het programma nog een cruciale rol innemen.

4 Conclusies

Dit onderzoek geeft een beeld van welke groepen stakeholders betrokken zijn bij de aanleg van meer begroeide daken in de binnenstad van Rotterdam, hoe zij aankijken tegen het onderwerp, wat hun behoeftes zijn om meer begroeide daken aan te leggen, wat ze vinden van de huidige rol van de gemeente en hoe zij vinden dat de gemeente haar faciliterende rol beter uit kan voeren. Bovendien zijn in dit onderzoek superpromotors en katalysatoren geïdentificeerd.

- Veel partijen hebben een positieve houding ten opzichte van begroeide daken

De meeste partijen stonden open voor deelname aan het onderzoek en vonden begroeide(duurzame) daken een interessant onderwerp om over te praten.

- Winst kan geboekt worden met betere informatieverstrekking

Het blijkt dat veel partijen behoefte hebben aan meer informatie over begroeide(duurzame) daken. Het gaat vooral om informatie over de kosten en de baten van begroeide daken. Bij sommige partijen, zoals v.v.e.'s leeft het onderwerp begroeide daken nog helemaal niet. Andere partijen zijn wel op de hoogte van begroeide daken, zoals de woningbouwcorporaties, maar zien in dat deze voordelen vooral maatschappelijk zijn en hebben daarom nu niet genoeg individuele motieven om het onderwerp op te nemen in de duurzaamheidsstrategie.

- Goede marketing van begroeide daken is belangrijk

Een aantal partijen gaven aan dat de huidige marketing van de gemeente om begroeide daken te promoten veel partijen niet aanspreekt of dat dit niet zichtbaar genoeg is. Het feit dat de gemeente het waterbergingsprobleem wil aanpakken aan de hand van begroeide daken is voor individuele partijen geen stimulans om begroeide daken aan te leggen. Partijen zijn op verschillende manieren te prikkelen, door bijvoorbeeld het creëren van een 'groen' imago, het toevoegen van esthetische kwaliteit, de verlengde levensduur van daken wanneer er een begroeid dak op aangelegd wordt, het verhogen van de esthetische kwaliteit, etc.

- Behoud van subsidie is in ieder geval komende periode essentieel om begroeide daken 'mainstream' te maken

Veel stakeholders die een begroeid dak aangelegd hebben, gaven aan dat zij dit niet gedaan zouden hebben zonder subsidie, omdat de kosten anders te hoog geworden zouden zijn. Ook wanneer zij gevraagd werden hoe een stimuleringsbeleid voor de komende tijd eruit zou moeten zijn, gingen zij er vanuit dat de subsidie zou blijven bestaan. Het behouden van subsidie voor de komende periode is dus van belang voor een creëren van draagvlak voor het aanleggen van begroeide daken.

- Verplicht stellen in beleid is zeker te overwegen

Een aantal stakeholders gaven aan dat het verplicht stellen van begroeide daken zeker een maatregel is die overwogen kan worden om de aanleg van begroeide daken echt 'mainstream' te maken.

5 Discussie en verder onderzoek

Opvallend was dat veel benaderde partijen positief reageerden op het verzoek om mee te doen aan het onderzoek, de geïnterviewde partijen vonden het een goede ontwikkeling om actief benaderd te worden vanuit de gemeente om een inventarisatie te doen en bijna alle partijen hadden wel suggesties hoe de gemeente haar faciliterende rol beter zou kunnen uitvoeren.

Over de diversiteit en de omvang van de ondervraagde stakeholders, kunnen nog wel een aantal opmerkingen gemaakt worden. Ten eerste bestaat de geïnventariseerde groep 'Ondernemers, beleggers, ontwikkelaars en overig' vooral uit partijen die al een begroeid dak aangelegd hebben. Voor een completer beeld zouden meer partijen benaderd moeten worden die nog geen begroeid dak aangelegd hebben. Ten tweede zijn er in de groep 'Ondernemers, beleggers, ontwikkelaars en overig' een heel aantal partijen ondergebracht die niet in een andere categorie in te delen waren. Wellicht zijn de belangen van bijvoorbeeld een hogeschool substantieel anders dan een voor een belegger en is zou er in een vervolgonderzoek gekeken moeten worden of er meer interviews met soortgelijke partijen gehouden kunnen worden, zodat er een beter beeld ontstaat of deze partijen nog specifieke eigenschappen/wensen hebben.

Ook zijn er wegens tijdgebrek geen gesprekken gevoerd met stakeholders van onderwijsinstellingen om te kijken hoe duurzaamheid beter in het onderwijs opgenomen zou kunnen worden. Gesprekken met bijvoorbeeld professoren kunnen verduidelijken hoe de gemeente kan helpen duurzaamheid in het onderwijs op te nemen.

Een vervolgstap in het onderzoek kan worden gemaakt als de door stakeholders gewenste informatie (beslisboom, potentiekaarten, kosten/baten, factsheets) inzichtelijk is en op een presentabele manier overgedragen kan worden. In de potentiekaart kunnen daken geïdentificeerd worden waar een hoge potentie is voor een begroeid/duurzaam dak. De eigenaren van deze daken kunnen dan benaderd worden met een beslisboom en een overzicht van kosten en baten. Zo krijgen de stakeholders in één keer inzichtelijk wat de mogelijkheden voor hun dak zijn en wat de meerkosten zijn om zo'n begroeid/duurzaam dak aan te leggen.

6 Bronnenlijst

- Hermans en van der Lei, 2012. Actoren Analyses - Methoden voor een succesvol beleid of project, Pearson Education Benelux 2012, Amsterdam
- Reijm, T., Lamers, T., Twaalfhoven, V., Rasoul, S., Jawid, I., begeleid door Rijsburger, L., Peeters, A., 2014. Duurzaam begroeide daken, Praktijk Integratie Project, (Pi-project), Hogeschool Rotterdam
- Stakeholders, een overzicht na te vragen bij M. Gout.